民俗学与民俗文化

陕西小吃

[illegible]

[illegible]

○何炳棣 著

南京师范大学出版社

COAY Books

目录
Content

- 目录
- 序
- 何谓心商
- 判断你的心商状况
- 心能强弱决定成就大小
- 给自己增加心的力量
- 拥有乐观的心态
- 给自己一个希望
- 成功的信念指引成功
- 从改变自己开始
- 提升你的心商
- 何谓德商
- 德商的高低决定着人生的发展规律
- 德商的高低决定你人脉的宽窄
- 紧守思想之门
- 保持和谐的心境
- 投资于你的诚信（1）
- 投资于你的诚信（2）
- 不要丢掉自己的同情心
- 坚持正直的生活
- 宽容待人
- 有颗感恩的心
- 心中常存责任感
- 何谓志商
- 理想是现实之母
- 成功的道路是由目标铺成的
- 目标犹如盲人的导盲犬
- 制定目标的大小
- 设定目标的原则
- 走完一步，再一步，成功就离你不远了

- 对目标不轻言放弃
- 养成第一时间的习惯
- 相信自己就是最棒的
- 提升你的意志力

目录

第一章 心商
何谓心商
判断你的心商状况
心能强弱决定成就大小
给自己增加心的力量
拥有乐观的心灵
给自己一个希望
成功的信念指引成功
从改变自己开始
提升你的心商
第二章 德商
何谓德商
德商的高低决定着人生的发展规律
德商的高低决定你人脉的宽窄
紧守思想之门
保持和谐的心境
投资于你的诚信
不要丢掉自己的同情心
坚持正直的生活
宽容待人
有颗感恩的心
心中常存责任感
第三章 志商
何谓志商
理想是现实之母
成功的道路是由目标铺成的

目标犹如盲人的导盲犬
制定目标的大小
设定目标的原则
走完一步，再一步，成功就离你不远了
对目标不轻言放弃
养成第一时间的习惯
相信自己就是最棒的
提升你的意志力
第四章 智商
何谓智商
擦亮眼睛入对行
贯穿智慧的力量
专业知识的重要性
小智慧成就大事业
智慧本身就是财富
运用智慧，成功就不像你想的那么难
一切皆因用心
独立利用你的智慧
给你的智慧增加成分
善用他人的智慧
第五章 情商
何谓情商
驯服情绪这匹野马
不让情绪害了自己
明了ABC理论
做一个快乐主义者
时刻保持冷静和耐心
自我激励而不是自我限制

让宽容给自己打造一片晴天
求同存异寻找共同兴趣
记住别人的名字表示对他的尊重
第六章 逆商
何谓逆商
逆商的高低决定了你成就的大小
挫折是你的宝贵财富
与失败为友
失败是成功的秘密武器
从逆境中看到成功的希望
坚韧是战胜逆境的最好武器
失败是你人格的试验田
保持对成功的渴求
成功的大门都是虚掩着的
第七章 悟商
何谓悟商
悟商对人生事业的影响
悟商的高低决定了智慧的多少
相信上帝，不如相信悟商
一切源自你心
用悟性证明你的杰出
不可以失去自己的观点
时时省悟你身
用悟性将劣势化为优势
机遇偏爱悟商高的人
靠经验不如靠悟性
让自己价值连城
“悟”活而不是“悟”死

绕行会给你带来别样风景
悟性是你走向成功的捷径
悟出恰到好处的自我
第八章 财商
何谓财商
财商于你的意义
正视金钱的价值
金钱应为爱让道
如何为自己赚取金钱
养成节俭的好习惯
养成存钱的习惯
借钱的哲学
摆脱债务的困扰
提升你的财商
第九章 健商
何谓健商
你的健康价值百万
健康是最大的幸福
健康是生命之源
掌握健康纲领
正确的饮食之道
健康的生活方式
要有健康的心理
身体心理两手抓
活出潇洒的自己

序

改革开放30多年，随着中国市场经济体制的建立和逐步完善，随着全球经济一体化的到来，面对中国市场的风云变幻、人才辈出，如何在竞争激烈的市场中取得成功，从而成就自己的卓越人生，已成为今天每一个人不得不认真思考和严肃对待的重大问题。

每个人都希望在一生当中有所成就，希望度过一个充实、幸福、辉煌的人生；可是实际人生又总不像想象的那么顺利，我们常常会遇到很多的困难、挫折和挑战。可以说，竞争，已经成为今天每个人赖以生存的法则：原地不动，你会被超越；发展缓慢，你会被超越；脱颖而出，你仍有可能被超越。那么，我们应该怎么办？在激烈的市场竞争中，一个人只有凭借自己的实力战胜对手，才能成就卓越而完美的人生。

很多人找理由找借口，或者抱怨："哎，理想与现实总是有太远的差距。""人算不如天算。""哎，我是没那个命啦！"……

可是事实真的是我们运气不好？或者我们的命运不济吗？

其实不然。你之所以现在还没有成功，是因为你没有找到人生成功的方法，没有看清自己身上还有哪些地方需要提升。而这些错误将导致你在生活中、事业中遭受失败与挫折。

怎样才能提升你自身各方面的能力，达到成功人生的境界呢？

笔者通过长时间对社会各界成功人士的案例分析，加上前人所总结出来的经验及自身的实践，归纳了决定人生大成的九大商数。只要我们能在这九个方面全面提升，成就成功人生就是指日可待的事情。

那么，何谓九商呢？

简单来说，九商即：心商、德商、志商、智商、情商、逆商、悟商、财商和健商。

如果把我们的人生比喻成一棵大树的话，它也会有树根、树干和果实枝叶。那么，人生之根就是心商、德商、志商，人生之干就是智

商、情商、逆商、悟商，人生之果就是财商、健商。

心商、德商、志商代表了每个人健康的心灵、崇高的道德思想和远大的志向，这是我们的人生之根。如果没有人生之根的话，不管以后长成多么大的苍天大树，都将会是弱不禁风的。

有了生命之根后，智商、情商、逆商、悟商就代表了我们去创造财富、创造成功人生所需要的智慧和能力。如果你能充分地运用你自己的能力去努力、去创造，就会结出你的人生之果：财富和健康。

本书中，笔者将会把成功所需要的九大商数进行深度的剖析，以全面提高您生命当中九大商数的各方面能力，让您清楚地了解是哪些地方限制了您的人生发展，然后懂得去改变和提升，从而缔造一个辉煌的人生。

何晓健

何谓心商

心商（Mental Intelligence Quotient），就是维持心理健康、缓解心理压力、保持良好心理状况和活力的能力。心商的高低，直接决定了人生过程的苦乐，主宰人生命运的成功。这个概念是由作家赵中川先生首先提出来的。

联合国世界卫生组织确定心理健康的标准为：心理和社会适应能力等方面的健全与最佳状态，包含和谐的人际关系、正确的自我评价和情绪体验及热爱生活、正视现实、人格完整等。

随着全球化的到来，人类的工作环境已趋向恶化，竞争异常激烈，世界充满了变数，生存压力越来越大。有人说："21世纪人类已经进入了抑郁时代。"这句话反映了人类面临难以承受的心理压力。因此，保持心理健康已成为人类生存发展的前提和基础。

在这样的背景下，笔者首先提出自己的关于心商的概念——即维护心理健康、调适心理压力、保持良好心理状态的能力，用健康的心商来战胜并不健康的世界。

前言中已经说明，心商是大树之根，一棵树能否长成参天大树并且基业常青，取决于树的根基是否牢固；同样，一个人在人生道路上能走多远、能否成功，则取决于其心商的高低。

卡耐基曾经说过："一切财富与成功皆源于健康的心态。"

其实，心商是一种思维模式，你怎样想就会怎样做，你做的就是你想的；心商是一种心态，而心态只有两种：要么积极，要么消极。

积极的心态是个人发展的营养，是无法估量的宝藏，它会为你带来永不言败的执著、身心合一的健康、无时无刻的快乐和踏上巅峰后的成功；而消极的心态却是心灵的疾病和垃圾，它不但会夺走你的快乐、成功、财富和健康，还会让你变成一个一无所有的"穷光蛋"，掠走你生命中的一切。

心态是你内心的活动，是一个人思维的习惯状态，是人生情绪和意志的遥控器，它决定你人生的方向和质量。

我们在社会上会经常看见一些人，心态非常不好，不管大事小事，动不动就跟人抬杠、发脾气；难道是他们遇到的都是不顺心的事情吗？

事实并非如此。仔细观察你就会发现，引发这些人发脾气的很多都是微乎其微的小事，甚至有许多是他们自己的原因造成的。就像你经常会看到很多司机在开车的时候，因为前面的车慢了一点点挡住自己的道，就破口大骂。如果遇上前面的司机也是心态不太好的，或者情绪比较激动的，就可能发生口角甚至大打出手。

问题到底出在哪里？

什么因素促使人有这样的心理？

孔子曰："吾一日三省其身。"亲爱的读者，当你看到这里的时候，反省一下自己，是否存在心商上的问题？如果有，那么心商的提升对于你已刻不容缓；不然，它将是你成功之路第一块无法跨越的绊脚石。

判断你的心商状况

人生的心态分两种：一种是积极心态，它和自信、快乐相伴，适应现实，“向内”索取，具有求胜性格，它是心灵的良药，将吸引成功、快乐、财富和健康；另一种是消极心态，它和自卑、烦恼相伴，抱怨环境，“向外”索取，具有求败性格，它是心灵的毒药，将排斥成功、快乐、财富和健康，甚至夺去人的生命。

咱们一起来看两个小故事：

（1）

有一个年轻人，因为家贫没有读多少书，后来去了城里，想找一份工作。可是他发现城里没一个人看得起他，因为他没有文凭。就在他决定要离开那座城市时，忽然想给当时很有名的银行家罗斯写一封信。他在信里抱怨了命运对他是如何的不公。最后他说：“如果您能借一点钱给我，我会先去上学，然后再找一份好工作。”

信寄出去了，他便一直在旅馆里等，几天过去了，他用完了身上的最后一分钱，也将行李打好了包。就在这时，房东说有他一封信，是银行家罗斯写来的。可是，罗斯并没有对他的遭遇表示同情，而是在信里给他讲了一个故事。

罗斯说：在浩瀚的海洋里生活着很多鱼，那些鱼都有鱼鳔，但是唯独鲨鱼没有鱼鳔。没有鱼鳔的鲨鱼照理来说是不可能活下去的。因为它行动极为不便，很容易沉入水底，在海洋里只要一停下来就有可能丧生。为了生存，鲨鱼拥有了强健的体魄，成了同类中最凶猛的鱼。最后，罗斯说，这个城市就是一个浩瀚的海洋，拥有文凭的人很多，但成功的人很少。你现在就是一条没有鱼鳔的鱼……

那晚，他躺在床上久久不能入睡，一直在想着罗斯的信。

突然，他改变了决定。第二天，他跟旅馆的老板说，只要给一碗饭吃，他可以留下来当服务生，一分钱工资都不要。旅馆老板不相信世上有这么便宜的劳动力，很高兴地留下了他。10年后，他拥有了令

全美国羡慕的财富，并且娶了银行家罗斯的女儿，他就是石油大王哈特。

（2）

有一个人想挂一张画。

他有钉子，但没有锤子。邻居有锤子。于是他决定到邻居那儿去借锤子。

就在这时候他起了疑心：要是邻居不愿意把锤子借我，那怎么办?昨天他对我只是漫不经心地打招呼，也许他匆匆忙忙，也许这种匆忙是他装出来的，其实他内心对我是非常不满的。什么事不满呢?我又没有做对不起他的事，是他自己多心罢了。要是有人向我借工具，我立刻就借给他。而他为什么会不借呢?怎么能拒绝帮别人这么点儿忙呢?而他还自以为我依赖他，仅仅因为他有一个锤子!我受够了。

于是他迅速跑过去，按响门铃。邻居开门了，还没来得及说声“早安”，这个人就冲着他喊道：“留着你的锤子给自己用吧，你这个恶棍!”

通过第一个小故事我们可以知道，大多数的成功人士不一定拥有很好的背景或条件，但是他们却拥有很好的心态，他们懂得如何调整好自己的心态，在不利时找到机会，并且把握机会，从来不给自己施加压力。他们相信，通过自己的努力，一定会换来成功。事实证明，他们的观点是正确的。那么，第二个小故事给我们了什么启示呢？如果一个人拥有消极的心态，就容易自我设限，最终可能一事无成。

在我们每个人的生命中，都会面临许多害怕做不到的时刻，因而画地自限，使无限的潜能只化为有限的成就。

成功者总是重复着儿童读物《能干的小引擎》中的主题：“我想我能，我想我能。”

人们常常在自己生活的周围筑起界墙，或者生活在别人强加给他们的局限里。

你可能一直认为你现在的一切都是命中注定的，现实的一切不可超越，不管你持有此观点的时间多长，你都是错的。因为，你可以通过改变自己的态度和习惯来改进自己的生活。

我们中的许多人本应更为成功，但因为我们安于现状，就使我们得到的比我们能取得的少得多。

所以，我们必须首先意识到这一点，只有拥有积极的心商，那么就一切皆有可能。

心能强弱决定成就大小

所谓“心能”，就是指心的能量。我们可以从以下四个方面理解这一概念：

①每一种心理活动，以及任何要应对、解决的对象，都必须耗费你的心能。这是心能第一定律，是最重要也最容易忽视的心理定律。

②对你所面对的任何外在事物而言，其本身都没有心理能量，心理能量是你自己赋予的。你的态度、反应方式、看待问题的角度，决定了你赋予心能的程度。一句话，你是心能的“发动机”。

③你能控制心能的品质，并决定其投向。即能够决定这种心能是积极的还是消极的，是建设性的还是破坏性的。对成功人士而言，他总能够让那些看来消极的外在因素，在自己的心灵中产生尽可能少的消极心能；在某些有价值的事上，给予尽可能大的积极心能。

④你能控制心能的强弱。不少事件都是带有消极性和破坏性的。对此会有两种态度：一是事件消极而当事人赋予的心能也消极，其结果自然是加倍的消极；一是化消极事件为积极心能，其结果是通过积极心能对消极事件的化解，创造积极结局。成功者总是选择后面一种。

下面让我们来看看居里夫人的故事。

居里夫人年轻时很穷，曾到一个庄园主家里当家庭教师，与庄园主的大儿子相爱，两人准备结婚。但是，庄园主极力阻止，认为她与自己家的钱财地位不相匹配，而这位庄园主的大儿子最后也屈从于父母。于是居里夫人的初恋就此结束了。

失去这位初恋情人，她真是心如刀绞。但是，她没有在打击面前沉沦，而是毅然离开了这个家庭，动身去巴黎求学。最终成为举世闻名的女科学家。

人们后来评价说：假如居里夫人没有失恋，假如她在失恋的打击下没有振作奋起，她就不会有后来这样大的成就，当然也不会与居里

先生美满结合了。

从这个故事，我们可以得出如下的结论：

心强→志强→力强

心弱→志弱→力弱

凡成功者都具有强大的心能，如观念、情感、意志、态度、习惯等；相反，凡失败者则表现出心能不足。

当一个人心能非常强的时候，他做事的信心往往会增加，志向和目的也非常明确，所以能发挥出无穷的力量，这样的人往往容易成功；而心能比较弱的人，对志向目标不明确，凡事喜欢找借口、抱怨，此类人做事的时候往往不容易发挥出自己的能力，所以心能弱的人总是容易和成功擦肩而过。

给自己增加心的力量

通过上面的介绍我们了解到，心能的高低决定人生成就的大小。那么，如何才能提升自己的心能呢?

首先，你应该设定明确的人生目标和目的。设定目标时应该注意以下五个要领：

?可能达成的

?具有挑战性

?长远结合、大小结合

?要有时限

?对自己、家人和社会有益

设定目标后，要到达成目标的原动力，找到欲望和动机。

很多人不能成功的原因就是不知道自己到底要什么，他们没有目标，所以没有动力去行动，因为他们心能很低。还有一部分人，在达成目标的过程当中，遇到了一些困难，便自暴自弃，抱怒他人，借口不断；他们从来不从自己身上找原因，不去修正，总是希望会有贵人相助，所以他们总会把时间放在一些不切实际的幻想当中；当等待的时间越来越长，就会变得心烦意乱、心能降低。

同时要说明的是，目标设定好并朝之努力奋斗的过程中，你也不能一直处于一种高压之下，纵然你有目标，也要懂得让自己适当的放松。在工作压力比较大的时候，偶尔的放松与享受，是为了有更好的状态去工作。郊游、爬山、野炊抑或唱唱KTV、到酒吧消遣一下，都不失为心灵休闲的好方法。休闲的方式可根据自己的兴趣爱好来设定，但是一定记住任何的休闲都应有度。

找准目标、寻找方法、努力创造、适当休闲；给自己一个健康的心灵，才能创造一个健康、幸福的人生。

拥有乐观的心态

面对困难和折磨，许多人总以为自己的能力不够，或者没有什么强项可言。因此，常常心灰意冷，毫无进取的斗志，陷入悲观的境地中无法自拔。然而，一个身处逆境却依旧乐观的人，具有更多获得成功的潜质，也会比一旦陷入困境就立即崩溃的人获益更多。

人们天生就喜欢与和谐乐观的人相处。当我们看那些忧郁愁闷的人，就如同看一幅糟糕图画一样。所以，你不应该做糟糕情绪的奴隶，一切行动皆受制于自己的消极情绪；你应该反过来控制自己的情绪，让自己随时拥有乐观的心态。

无论周围的工作境况怎样不利，你都应当努力去改变它，把自己从黑暗中拯救出来。当你拥有乐观的心态，有勇气从工作的压力中抬起头来，面向光明大道走出去后，便不会再被阴影笼罩了。

有人说，“事业成功最大的敌人，就是你自己思想的不健康，就是你以悲观的心情来怀疑自己的能力”。笔者非常赞同这句话。其实，工作中的一切事情，全靠我们对自己有信仰，全靠我们对自己有一个乐观的态度。唯有拥有乐观的心灵，事业方能成功。

但是，一般人处于逆境或是碰到沮丧的事情，或是处于充满凶险的境地时，往往会让恐惧、怀疑、失望的思想来捣乱，丧失自己的意志，以致使自己多年以来的工作计划毁于一旦。

曾经遇到过一个聪明能干的年青人，自创了一番事业，但他有一种不好的习惯，就是喜欢和人谈论他自己的事业不好，成天活在悲观之中，只要有人问起他的事业状况，他总是说：“糟糕得很，没有生意上门，什么都没得做，仅能马虎度日；没有钱赚，我经营这种生意是我极大的错误；如果是领薪水生活，我应该可以过得很好。”

久而久之，此人养成了悲观的习惯，就算营业状况很好，他仍发散出使人泄气的气氛，说出使人丧气的话，也会使人觉得疲乏与厌

烦。真是可惜，这样有希望与可塑性的青年，竟会如此压抑自己的雄心壮志，毁灭自己的前途。

这样的消极的状态和习惯对一个创业者而言，是非常致命的，因为悲观的情绪会传染，继而摧毁其他员工们对公司事业的信仰。

当自己身在乐观的心理氛围中，一切都显得那么欣欣向荣。这当然会比在一个沮丧、阴郁环境中，能让你做出更多与更好的工作成绩。没有任何一个人，可以一方面说着消极话，另一方面又能奋发向上。

态度消极，毋庸置疑是你最可怕的敌人之一。你的工作之所以永远不快乐与不舒服，是因为你常想象自己是为上司所忽视、轻蔑的，总觉得自己是各种恶行的标记，是猜忌、误解和各种不良意志的目的地。事实上，这些意念大多是虚妄且毫无根据的，完全是你消极思想的产物。有这种思想的人，会使自己为四周的悲观主义的气氛所苦；总戴着黑色眼睛，使身边的一切为阴暗所笼罩；除了黑暗外，就再也看不到别的东西。

乐观永远不愿和焦急、不满及过分的野心为伍，也永远不和罪恶一同生活；它只和一个清白的良心在一起；它永远不会离开诚实和公平，永远不与懒惰与污浊同处。

一个快乐的心灵里，隐藏着巨大的财富。

喜悦的天性是享用不尽的资源。它能到处投射阳光，消散阴影，放松满载悲哀的心，又常常输送喜乐给绝望的人。倘若这资源和卓绝的态度能与优美的人格巧妙地配合起来，那么，一切的金钱权势，都不足与之媲美了!

你不可否认，成功与机遇总是伴随着乐观积极的人，失败总是伴随那些消极悲观的人。作为还在人生路上打拼的你，只要敢于正视未来，选对积极心态，敢于对“不可能”说不，你一定能成功。

给自己一个希望

希望是催促人们前进的动力，也是生命存在的最主要的激发因素：只要活着，就有希望；只要抱有希望，生命便不会枯竭。

希望，不一定是多么伟大的目标，它可以小到是平淡生活中的一些小期待、小盼望、小快乐、小满足。譬如，明天会看到太阳，明天要去听一场音乐会；下星期约了老朋友喝茶，下个月即将有一小笔奖金；阳台上即将盛开的盆花，明天将穿一件新衣，购买一件想要的物品，完成一个崭新的计划……希望就是这样平平常常的满足，从从容容的期盼。

虽然在别人眼里，这些尽是些微不足道的细碎小事，但是，对个人而言，却能带来一些乐趣，也都值得等待，这些就都是喜悦的希望。

一位留学生刚到澳大利亚的时候，为了寻找一份能够糊口的工作，他骑着一辆旧自行车沿着环澳公路走了数日，替人放羊、割草、收庄稼、洗碗……只要给一口饭吃，他就会停下疲惫的脚步。

一天，在一家餐馆打工的他，看见报纸上刊出了澳洲电讯公司的招聘启事。留学生担心自己英语不地道，专业不对口，他就选择了线路监控员的职位去应聘。过五关斩六将，眼看他就要得到那年薪三万五的职位了，不想招聘主管却出人意料地问他："你有车吗?你会开车吗?我们这份工作要时常外出，没有车寸步难行。"

澳大利亚公民普遍拥有私家车，无车者寥若晨星，可这位留学生初来乍到还属无车族。为了争取这个极具诱惑力的工作，他不假思索地回答："有!会!"

"4天后，开着你的车来上班。"主管说。

4天之内要买车、学车谈何容易，但为了生存，留学生豁出去了。他在朋友那里借了500澳元，从旧车市场买了一辆外表丑陋的"甲壳虫"。第一天他跟朋友学简单的驾驶技术；第二天在朋友屋后的那块大

草坪上摸索练习；第三天歪歪斜斜地开着车上了公路；第四天他居然驾车去公司报了到。

时至今日，他已是“澳洲电讯”的业务主管了。

这位留学生的专业水平如何我们无从知道，但他的胆识确实让人佩服。即使不完美，也给自己留一份希望去努力。

如果他当初畏首畏尾地不敢向自己挑战，不给自己以希望，绝不会有今天的辉煌。正是面临这种后无退路的境地，人才会集中精力奋勇向前，从生活中争得属于自己的位置。

面对生活，不论希望大小，只要值得我们去期待、去完成、去实现，都是美好的。而当我们在进行的过程中，必然会体会到其中的快乐，生命便也因此更丰盈，更有意义。

每天给自己一个希望，我们就有勇气和力量面对生活中的不幸。

有位医生素以医术高明享誉医学界，但不幸的是，就在他事业蒸蒸日上之时，突然被诊断患有癌症。这对他不啻当头一棒。他一度情绪低落，但最终接受了这个事实，而且心态也为之一变，变得更宽容、更谦和、更懂得珍惜所拥有的一切。

在勤奋工作之余，他从没有放弃与病魔搏斗。就这样，他已平安度过了好几个年头。有人惊讶于他的事迹，就问他是什么神奇的力量在支撑着他。这位医生笑盈盈地答道：是希望。几乎每天早晨，我都给自己一个希望，希望我能多救治一个病人，希望我的笑容能温暖每个人。这位医生不但医术高明，做人的境界也很高。

在这个世界上，有许多事情是你难以预料的。你不能控制机遇，却可以掌握自己；你无法预知未来，却可以把握现在；你不知道自己的生命到底有多长，却可以安排当下的生活；你左右不了变化无常的天气，却可以调整自己的心情……

只要活着，就有希望，只要每天给自己一个希望，你的人生就一定不会失色。每天给自己一个希望，就是给自己一个目标，给自己一点信心。

希望是什么？

希望是引爆生命潜能的导火索，是激发生命激情的催化剂。每天给自己一个希望，你将活得生机勃勃、激昂澎湃，哪里还有时间去叹息、去悲哀，将生命浪费在一些无聊的小事上

生命是有限的，但希望是无限的，只要你不忘每天给自己一个希望，就一定能够拥有一个丰富多彩的人生。

成功的信念指引成功

人的信念潜能犹如一座待开发的金矿，蕴藏无穷，价值无比，而我们每个人都有一座信念潜能的金矿。

大多数人并非不能成为“爱因斯坦”。只要发挥了足够的潜能，任何一个平凡的人都可以成就一番惊天动地的伟业，都可以成为一个新的“爱因斯坦”。

（1）

12岁的牧羊女贞德就相信自己能够率领法国军队抵抗英国。

她的信念如此强烈，17岁时她到查理王子面前说明她的信念，查理王子被她说服了，给了她一套盔甲和一支军队。

贞德领导法军打败了向来未尝败绩的英军。

（2）

英国政治家威伯福斯就是一位对潜能有着强烈信念的人。

威伯福斯个子矮小，名作家威斯韦尔有一次去听威伯福斯演讲，事后对人说：“我看他在台上真是小不点儿，但是听他演说，越说似乎人越大，到后来竟成了巨人。”威伯福斯终生病弱，医生叫他吸鸦片烟以维持生命，历时20年，他却有本领不增加每日吸食的剂量。他反对奴隶贸易，英国废止奴隶贸易制度，多半是他的功劳。

让我们再重复一遍，对潜能的强烈信念是世上最强的力量之一，不论情况多恶劣，障碍多难克服，你的信念都会告诉你，其中必有解决之道。作为一个希望有所成就的年轻人，你所能做的就是激发自身强烈的信念，充分发挥自身的潜能，就能迎来成功的那一天。

从改变自己开始

做任何事情时，你用什么标准来衡量自己，别人就会用什么样的标准来评价你。

只有当一个人愿意先改变自己的想法，他的行为才可能彻底转变。

比如说，你可能是一个刚刚进入职场的新员工，那么你应该如何以个人单薄的力量使老板开始关注你呢?

毕竟，老板们长久以来都认定不该跟员工太接近，也没必要设身处地去体会他们的感受。除非被迫，否则他们大多不想听员工倾诉委屈或个人抱负。

美国罗斯福总统夫人艾莉诺曾明智地指出："没有你的同意，谁都无法使你自卑。"因此想改变老板和同事对你的方式，必先改变自己的态度才行；先从说实话、分享意见、把好主意讲出来或理清自己生活中事情的优先顺序等方面着手来改变态度。

别人对你的态度是建立在你自尊自重的基础上，并由你自己的成就和自信来灌盖的。

一旦你拥有它，你会惊喜地发现老板频频赞美你的工作表现，而且也给你更多机会展现才华。因为，当你的自我价值观愈强，听见并接受他人赞美的能力也随之大增。

当你因成就愈大而愈感到满足时，别人便会开始好奇你的转变，他们会问："你是怎么回事?"你可以说："从改变自己入手，你也会取得大成绩!"

提升你的心商

如何提升自己的心商?

提示自己拥有积极心态是首要的。

积极心态的自动提示语是不固定的，只要是能激励你积极思考、积极行动的词语，都可以作为自我提示语。

被成为成功学始祖的拿破仑?希尔曾列举一些有重要意义的提示语，以供参考：

你的心神所能构思而确信的，你便能完成它。

如果相信自己能够做到，你就能够做到。

你心里怎样思考，就会怎样去做。

在你生活的每一方面，都一天天变得更好而又更好。

现在就做，便能使异想天开的梦变成事实。

我觉得健康！我觉得快乐！我觉得好得不得了！

如果你经常使用这一类自我激发性的语句，并溶入自己的身心，就可以保持积极心态，抑制消极心态，形成强大的动力，达到成功的目的。一些重要的激励性词语还应当经常使用，并牢记于心，让它们成为心神的一部分。那样，潜意识才会反射到意识中来。

同时，拿破仑?希尔也曾列举过一些消极心态：

愤世嫉俗，认为人性丑恶，时常与人为忤，因此缺乏人和；

没有目标，缺乏动力，生活浑浑噩噩，有如大海漂舟；

缺乏恒心，不晓自律，懒散不振，时时替自己制造借口去逃避责任；

心存侥幸，空想发财，不愿付出，只求不劳而获；

固执己见，不能容人，没有信誉，社会关系不佳；

自卑懦弱，自我压缩，不敢信任本身潜能，不肯相信自己的智慧；

或挥霍无度、或吝啬贪婪，对金钱没有中肯的看法；

自大虚荣，清高傲慢，喜欢操纵别人，嗜好权力游戏，不能与人分享；

虚伪奸诈，不守信用，以欺骗他人为能事，以蒙敝别人为嗜好。

一个被“消极心态”困挠的人，纵然嘴中可能时常在念叨成功，但就是不能成功，因为他们心中充满着恐惧，这些恐惧让他们泯灭了成功的灵气。

人生中不可避免地会产生恐惧现象，因为人不可能是停止思考的静物。

拿破仑?希尔描述了人类通常具有的七种基本恐惧，这些恐惧是：

?惧怕贫穷；

?惧怕批评；

?惧怕疾病；

?惧怕失去爱；

?惧怕年老；

?惧怕失去自由；

?惧怕死亡。

其实，它们都是消极的心态，都深藏在潜意识中，直接影响着你的成功。如果你的潜意识中充满这些消极因素，而你又没有决心去克服掉它们，你的生命就只能永远“不由自主”地“呈现”这种状态，你的心商也永远不会提高。

从现在做起，从点滴做起，提升你的心商能力，摆脱消极心态对你的影响，让自己拥有一颗健康的心灵。

何谓德商

德商（Moral Intelligence Quotient）是指一个人的道德人格品质，其内容包括体贴、尊重、容忍、宽容、诚实、负责、平和、忠心、礼貌、幽默等各种美德。

德商还强调对个人进行有效地自我激励和自我约束，即对自己的思想、情绪、欲望、言语和行为等进行有效的激励和约束。

自我激励是指有效激发优良的思想、欲望、感情、言语和行为，以形成正确的人生观、价值观等；自我约束是指有效控制不良思想、欲望、感情、言语和行为，克制不良的欲望、情绪、习惯和行为。

古人云："道之以德"，"德者得也"。这就是告诉我们，要以道德来规范自己的行为，只有有道德的人，才能体会人生的乐趣、生命的精彩。

一个人的一生，"小胜在智，大胜靠德"。

古今中外一切真正的成功者在道德上都达到了很高的水平。

一个人智商再高，但如果失去了做人的道德标准，他将失去一切。现实生活中大量的事例证明了这一点。

在做企业顾问的时候，我遇到这样一位老总，是开五金厂的；凡是跟钱有关的东西他都有兴趣，恨不得所有的钱都装进他的口袋，每个供应商都要自己谈价格，而且经常以供应商送货不准时，或者送来的货与样品有差距而扣款；即使没有问题，他也要鸡蛋里挑骨头来扣一些费用。企业员工在工厂吃饭要收费，每人每月收180元；而他却让食堂把伙食标准定4元每人每天。我希望他把问题改善，而他认为我是他请来帮他做事的人却拆他的台，于是终止了与我的合同。

半年之后，他工厂所有的技术员都走了，新的技术员又招不到，而且大部分供应商都不同意继续供应原材料。最终，他不得有宣告破产。

一个人如果失去基本的道德品质，那些可以对你提供帮助的人就会渐渐离你而去，而你将丧失人脉。

人的一生需要源源不断的支持才能成功。如果把人生大成比喻成要爬越一面两人高、光滑无比、没有什么东西可以成为支点的墙面时，若想获得大成就需要的你亲人、朋友以及其他的支持者，需要下面有人推你、助你，成为支持你的力量，上面有人拉你、提携你。只有这样你才能跨越人生之墙，达到成功境界。

可是我们中的很多人往往是让自己的助力变成了自己的阻力——如果你有很高的德商的话，那身边所有人都会是你的助力；可是当你失去德商的话，你的助力就将成为你的阻力。

据史书记载，商纣王天生神力、异于常人，能够托梁换柱，倒拽九牛，徒手与兽搏斗。此外，他还天赋聪颖，才思敏捷，能言善辩。可见，我们印象中的“暴君”纣王，绝非传统意义上的低智商的“昏君”。

以纣王独有的天赋，本可治理好国家，成就惊天动地的伟业，与祖先商汤、盘庚、武丁等明主一并载入史册，扬名后世。但令人遗憾的是，他的聪明才智未能用到好的地方。

具体表现在他一系列“缺乏德行”的行为中：荒淫无度，宠信奸妃妲己，建造“酒池肉林”；凶残成性，创立炮烙、蚕盆等多种残酷刑法；残害忠良，就连自己的叔父比干也要“挖心”而后快……

总之，纣王的所作所为真是人性泯灭，罄竹难书，因而在周武王起兵伐商后，早已恨透纣王的平民和奴隶们纷纷阵前倒戈。

纣王见大势已去，便自焚身亡，商王朝也随之覆灭。至此，纣王终于在史册上稳坐“首席暴君”的头把交椅。

天时、地利、人和这治天下的三大要素商纣王原来都拥有了，但由于自己“德行不够”以致众叛亲离，国破家亡。可悲兮，应然哉！德商是我们的立人之本，是我们成功道路上不可缺少的基石，拥有了较

高的德商我们才能拥有自己的人脉；为成功的人生道路铺上坚实的基础。

欲成功，你需要高的德商；要提高自己的德商，你必须光明磊落、心地纯洁、公正无私、宽厚仁爱。只有这样你才能真正拥有健康、成功和幸福。

德商的高低决定着人生的发展规律

人生的发展规律是：

高尚的道德形成高尚的品格形成高尚的事业形成高尚的命运

否则，没有高尚的道德，便没有高尚的品格，便没有高尚的事业，便没有高尚的命运。

我国著名教育家陶行知先生说："千学万学，要学会做人。"我国古代圣人们也告诉我们：德高才能望重。我国最著名的高等学府清华大学的校训是：自强不息，厚德载物。意思就是说：道德是人生的基础，以后人生发展的每一步，都跟我们是否有高尚的道德有着直接的关系。

隋炀帝杨广就是很典型的例子。

杨广是隋文帝杨坚的第二个儿子，年少好学，善诗文，著有文集55卷。开皇元年（公元585年），年仅13岁的杨广被封为晋王，做了并州的总管，拱卫京城。随后，杨广亲率军队统一国家，组织修建畅通国脉的京杭大运河，亲自开拓、畅通丝绸之路，开创科举，修订法律。

不可否认，杨广真的是才华出众。但有才的杨广总不免恃才傲物、我行我素，由于缺少道德监控和自我约束，导致他后来做出大逆不道的弑父篡位之举。成为皇帝后，他过度沉迷于享乐之中，无心治国，走上了荒淫无道、自取灭亡的不归路。

唐太宗说过，"以铜为镜，可以正衣冠；以史为镜，可以知兴亡；以人为镜，可以明得失。"所以，有才无德之人既让人感到可怕，又让人觉得可惜。这种德商非常低的人虽然不多，可一旦他们掌握了权力便会贻害无穷。

其实，一个人是否能成才成功，智力因素往往仅占20%，而另外起作用的80%是人格因素。良好的品德是人格的重要组成部分。如果

忽略了品德培养和健康人格的构建，就容易出现一些智商很高、成就很小的人，甚至有的智力优秀的人成了“歪才”、“邪才”。

真正大成的人，是道德与智慧并存的。

德商的高低决定着人生的发展规律。德商高，你的人生之路就成就非凡；德商低，再有才智也可能一事无成。

德商的高低决定你人脉的宽窄

你可能在别的地方听说过：人脉=钱脉，可什么是决定你人脉宽窄的因素呢？德商的高低就是决定着我们人脉宽窄的最重要的因素。

台湾的首富王永庆先生9岁丧父，16岁的时候在台湾南部嘉义县开了他人生第一家米店。王永庆的小店开张后没有多少生意，原因是隔壁的日本米店具有竞争优势，而城里的其他米店又拴住了别的顾客。

于是王永庆先生决定降价销售，来吸引顾客。可是当他把米价调到每斗比别人便宜一两块时，他的小店还是没有生意。只有一个人在他那里买米，这个人是他父亲以前的朋友。他对王永庆说："我之所以买你的米，不是因为你的价钱比别人便宜，而是我相信你父亲的为人。"

此时王永庆的米店遇到了极大的困难。可就在这时候，他意识到，店里唯一的顾客是靠死去的父亲吸引来的，这使他想通了一个问题，那就是：顾客买东西更在乎店主为人，而不是价格。当时的大米加工技术比较落后，出售的大米掺杂着米糠、沙粒和小石头，买卖双方都是见怪不怪。可是王永庆当时却把他店里卖的所有的米中的米糠、沙粒和小石头挑的干干净净，每天他自己都要挑到凌晨一两点钟。这在当地引起了不小的轰动，一来二往，他的米店成为了当地生意最红火的米店。

在一个人的事业发展中，如果能够像王永庆一样，拥有良好的德商，就等于为自己的事业打好了坚实的基础。

在社会生活中，人际关系常常表现为一种感情上的联系和心理上的相互吸引。无论是谁，在社会交往中德商越高，建立起来的人际关系就越好，他的朋友就越多，就越能使自己得到温暖、勇气，增加自己的智能和力量。

一个人之所以能拥有很好的人脉，是因为他的人格魅力征服了身边的朋友，人们愿意与这样的人成为朋友。你我都一样，都希望能结

交诚实、守信、道德高尚的朋友，而不喜欢与小人做朋友。有些人即使与我们偶尔相识，只有一面之交，也能引起我们的注意，使我们喜悦。他（她）能打动我们，使我们善待他们，原因只有一个——拥有良好的道德品质。

所以，德商高的人就能拥有高尚的品格，继而拥有高尚和宽广的人脉。

紧守思想之门

先来看看歌德的一个故事。

歌德(1749—1832)是近代德国的著名诗人、剧作家和思想家。

有一天，歌德在魏玛公园散步。当他走在一条仅容一人通过的小径上时，迎面走来了一个曾经把歌德的所有作品都贬得一文不名的文艺批评家。

那位批评家站在歌德的对面，胸膛朝前一挺，傲慢地说：

“对一个傻子我决不让路!”

批评家的姿态使歌德感到十分有趣，他把头一点，微笑着说：

“我正好和您相反，先生。”

说着，歌德站到了一边。

顿时，那位批评家满脸通红，羞得无地自容。

一般而言，你的思维反映了你自己的精神形象。精神形象总是先于现实存在。精神画面被复印到生活里，铭刻在个性中。整个生理机能都在不断地把这些形象、这些精神画面翻印到生活和个性中去。

我们常常能见识到思想的威力：巨大的痛苦失望或严重的经济损失能在短时间内把一个人变得面目全非。嫉妒心在几天或几周之内会在一个人的生活中制造一场可怕的浩劫!它会破坏人的心情、消耗人的活力、使生命之源枯竭、使人丧失判断力，它还会毒害生命中最本质的东西。但是，如果孩子接受过关于思考艺术的正确教育，那么他长大后就会很容易避免这—切——他会把美、镇定和宁静带入头脑中，他会防止思想之敌盗走他的快乐、幸福和满足感。

混乱、龌龊的情绪一旦生根，就会滋养出更多混乱、龌龊的思想和情绪。当你心怀一两个这样的思想时，它们就会成千倍地繁衍，而且会迅速蔓延。这些思想无论碰到什么，都会对其加以破坏。它们会钻入一个人的希望、幸福和能力之中，并败坏这些东西，留下的只是残破的印迹。

撕下你头脑中所有这些阴暗的画面、所有这些黑色的形象吧!要坚决地抛弃它们，它们只意味着瘫痪和失败，雄心的灭失和希望的毁灭。

所以，不管你做什么或是不做什么，都不要让龌龊、混乱、病态的思想进入你的头脑。保持头脑的清醒和纯洁意义重大。你必须紧守自己的思想之门，把一切幸福和成功之敌阻在门外。

要消灭思想敌人就需要持之以恒、行之有效地努力。如果没有精力和决心，你就会一事无成。如果不精神抖擞地阻止这些思想敌人，把它们驱逐出人的意识，锁在头脑的门外，你怎么能保持心境的平和与快乐呢?

要做到这一点并不难。

只需要紧守思想之门，把思想之敌挡在头脑之外，把思想之友迎接进来就行了。

保持和谐的心境

有些思想送来溢满人心的希望和快乐、振奋和喜悦。另外一些思想却会限制、压抑所有的希望、快乐和满足感。只要你保有坚强、活跃、机智和富有创造力的思想，你就会幸福快乐，健康长寿!

思想也和其他事物一样，会吸引与它相似的东西。

头脑中占主导地位的思想会把相逆的那一部分驱赶出去，乐观情绪会驱逐悲观情绪，快乐会驱逐忧伤，希望会驱逐失望。同时，两种对立的思想不可能会存于同一个头脑中。真理与谬误，和谐与混乱，善良与邪恶，这些东西都势不两立。因此，坚持让心灵中充满好的思想，溢满慷慨、宽厚和仁爱的思想，溢满真理的思想、健康的思想、和谐的思想——于是所有混乱的思想都将消失。

一个能保持正确思想的人会用希望代替绝望，用勇气代替胆怯，用坚定果敢代替踌躇犹豫。善于用乐观、勇敢、有为的思想填充心灵的人，会把思想之敌拒之门外，比起那些成为思想之敌牺牲品的人，他要优秀得多；比起那些不能控制自己情绪的人，他做起事往往事半功倍。

你生活的质量主要取决于你心境的和谐程度，取决于你是否能杜绝思想之敌，因为思想之敌扼杀人的积极性，具有破坏作用。

我们不能说自己就是完美、仁爱、美丽和真理的化身，但当消极情绪来袭时，你应该对自己说："每次当憎恨、邪恶、报复、灰心或自私的想法进入我头脑时，我就在伤害自己。我给了自己致命一击，破坏了心境的平和，破坏了幸福，破坏了效率。所有这些思想之敌阻碍了我的生活进程。我必须立刻摧毁它们，用思想之友把它们驱逐掉。"

不管是恐惧、焦虑、担心、害怕、嫉妒还是自私，只要破坏了生活的和谐与美，就要驱逐它。

强烈的焦虑、嫉妒和坏脾气——所有这些都是缺少德商的基本表现。任何混乱或长期不开心都证明你的德商出了问题，你的思想并不

正确。

总有一天你会意识到，只有保证思想的完整性，构建一个属于自己的德商世界，思想就会和谐，事业就会顺利，前程就会一片光明！

投资于你的诚信（1）

诚信是一种美德，对别人诚信才能获得别人的信任和尊敬，否则你就会一事无成。

如果你是个诚信的人，同事和上司就会了解你、相信你。不论在什么情况下，他们都知道你不会掩饰、不会推托，也不会为自己的行为辩解；他们了解你说的是实话。

那些取得巨大成功的人士都有许多共同的特点，其中之一就是——诚实守信。

（1）

美国知名的房地产经营家乔治以诚实守信著称，大家都亲切地称他是“房地产大王”。乔治常对人述说他早期的一则故事。

当时他在伊利诺州开始担任房地产业务人员。有一栋房子由他经手出售，屋主曾经告诉他：“这栋房子整个骨架都很好，只是屋顶太老，早就该翻修了。”

乔治第一天带去看房子的顾客是一对年轻夫妇。他们说准备买房子的钱有限，很怕超支，所以想找一幢不需大修的房子。看了之后，他们就喜欢上了它，特别是它的位置，想要马上搬进去住。这时，乔治对他们说：“这栋房子需要花七千美元重新整修屋顶!”

乔治知道，说出这栋房子屋顶的真相，这笔生意可能因此做不成。果然，这对夫妇一听到修屋顶要花这么多钱，就不肯买了。一个星期之后，乔治得知他们去找另外一家房地产交易所，花较少的钱买了一栋类似的房子。

乔治的老板听说这笔生意被别人抢走了，非常生气。他把乔治叫到办公室。老板对乔治的解释很不满意，更不高兴他替那一对夫妇的经济条件操心。

“他们并没有问你屋顶的情况!”他咆哮着说：“你没有责任说出屋顶要修，主动说这个情况是愚蠢的!你没有权利说，结果搞坏了事!”于

是，便把乔治解雇了。

假如乔治不能正确认识这件事的话，他当时会想："我把实话告诉了那对夫妇，真是做了傻事，我为什么要为别人操心呢?我再也不要那样多嘴，把佣金搞掉了。我可真笨!"

但是，乔治希望做个诚实人——他受到的教育就是要他说实话。他的父亲总是对他说："你同别人一握手，就算是签了合同，讲的话就得算数。如果你想长期做生意，就要讲公道。"乔治最关心的是他的信用，而不是钱。他当时虽然想要把那栋房子卖掉，但绝不肯因此而损及自己的人格。即使丢掉了职业，他仍然坚信自己唯一的做事准则——就是把所有的真相统统说出来。

乔治向他帮过忙的一位亲戚借了些钱，搬到了加利福尼亚州，在那里开了一家小小的房地产交易所。过了几年，他以做生意公道和说老实话出了名。这样做使他丢了不少笔生意，但是人们都知道他靠得住。最后，他终于赢得好名声，生意做得很兴隆，在全国各地设置了营业处。

（2）

1809年2月12日，亚伯拉罕?林肯出生在一个农民家庭。小时候，家里很穷，他没机会上学，每天跟着父亲在西部荒原上开垦、劳动。他自己说："我一生中进学校的时间，加在一起总共不到一年。"但林肯勤奋好学，一有机会就向别人请教。没钱买纸笔，他就在土沙地上和木板上写写画画，练习写字。无论在放牛、砍柴、挖土还是在吃饭休息时怀里总揣着一本书。

长大后，林肯离开家乡独自一人外出谋生。他什么活儿都干。但不管干什么，他都非常认真负责，诚实而且守信用。

他十几岁时当过村子里杂货店的店员。有一次，一个顾客多付了几分钱，他为了退还这几分钱跑了十几里路。还有一次，他发现少给了顾客二两茶叶，就跑了几里路把茶叶送到那人家中。他诚实、好学、谦虚，每到一处，都受到周围人的喜爱。

投资于你的诚信（2）

当律师以后，由于精通法律，口才很好，他在当地很有声望。很多人都来找他帮着打官司。但是他为当事人辩护有一个条件，就是当事人必须是正义的一方。许多穷人没有钱付给他劳务费，但是只要告诉林肯："我是正义的，请您帮我讨回公道。"林肯就会免费为他辩护。

一次，一个很有钱的人请林肯为他辩护。林肯听了那个客户的陈述，发现那个人是在诬陷好人，于是就说："很抱歉，我不能替您辩护，因为您的行为是非正义的。"

那个人说："林肯先生，我就是想请您帮我打这场不正义的官司，只要我胜诉，您要多少酬劳都可以。"

林肯严肃地说："只要使用一点点法庭辩护的技巧，您的案子很容易胜诉，但是案子本身是不公平的。假如我接了您的案子，当我站在法官面前讲话的时候，我会对自己说：'林肯，你在撒谎。'谎话只有在丢掉良心的时候，才能大声地说出口。我不能丢掉良心，也不可能讲出谎话。所以，请您另请高明，我没有能力为您效劳。"

那个人听了，什么也没说，默默地离开了林肯的办公室。

所以，你应当记住，工作当中，可能由于诚信而失掉某些你想要的东西。但是，在漫长的人生中因诚信而失掉一些金钱算不了什么。你需要的是建立信用，树立真正诚实的名声，使自己的话被人信赖。

每个人都有自己判断是非善恶的信念体系，它不但引导你追寻自己的理想，还影响到你在现实生活中大大小小的选择。从这个意义出发，它决定人们的行为方式，影响人们对是非对错、轻重缓急的判断，引导人们对自己所置身的现实做出回应。

笔者曾在一张表格中列出了诸多描写人的形容词，并邀请近1000名服务公司的员工挑选出自己所喜欢的做人品质。

调查结果显示，员工对做人品质评价最高的形容词是“诚信”。在8个评价最高的候选词语中，其中有5个和诚实有关，它们分别是：真诚、忠实、真实、信得过和可靠。

这些员工对做人品质评价最低的形容词是“虚伪”。在5个评价最低的候选词语中，其中有4个和虚伪有关，它们分别是：说谎、装假、做作和不老实。

这个调查的结果很具普遍意义。众所周知，我们在生活中总是喜欢诚实信得过的人，讨厌说谎不老实的人。

日本著名的佛学大师池田大作曾经说过：“一个诚信的人，不论他有多少缺点，同他接触时，心神就会感到清爽。这样的人，一定能找到幸福，在事业上有所成就。这是因为他以诚待人，别人也会以诚相见。”一个人只要真诚地待人处世，就容易获得他人的合作，甚至有人为你吃亏也不在乎。真诚地做人，就容易让人接纳，就能交到更好的朋友。

李开复博士曾经说：“坦诚守信的价值观是人生的基石，是成功的前提。”李博士说的非常有道理。诚信是财富，而且是最宝贵的财富。在这方面进行投资的人，一定会得到丰厚的回报。

有个富翁，渡河的时候翻到船，大喊救命。一个船夫听到喊声，划着小船去救他。船还没到，富翁便说道：“快来救我！上了岸我给你100两黄金。”船人把他救上船，送他上岸，富翁只给了那船夫10两黄金。

船夫说：“方才你说给我100两黄金，如今只给我10两，怎么能这样！”富翁听了斥责道：“你不过是个船夫，一天能挣多少钱？现在一下子就赚了10两黄金，你还不满足？再罗嗦，连这10两都不给！”船夫摇摇头走了。

不料，只过了一个月，富翁乘船顺江而下，船撞在礁石上翻了，他又落水了。刚好船夫在岸边钓鱼，听到富翁喊救命，他动也不动。

有人问他："你为什么不去救他？"船夫回答说："这就是那个没有信用的人。"

听了船夫的话，没有一个人愿意去救他，最后富翁被淹死了。

获得众人的信任，铸就自己的信誉，不论你采取何种方法，但笃诚、信及勤劳是做人做事情取得成功的最根本秘诀。

大凡一个成功的商人，一个成功的老板，在创业之初，都需要经受诚信的考验。诚信支撑着生意越做越大，支撑着企业规模越来越大，实力越来越强。

李嘉诚说："一个诚信的开始意味着一个良好信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德。就像做人一样，忠诚、有义气，对于自己说出的每一句话、作出的每一个承诺，一定要牢牢记在心里，并且一定要能够做到。当你建立了良好的信誉后，成功、利润便会随之而来。"

李嘉诚不仅是财富超人，而且被誉为诚信超人。

其实，李嘉诚在创业初期的资金也是极为有限的。

一次，一位外商希望大量订货，但提出需要富裕的厂商作保。

李嘉诚努力跑了好几天，仍一无着落，但他并没有捏造事实，或是含糊其词，而是将一切据实以告。那位外商深为他的诚信所感动，对他十分信赖，说："从阁下言谈之中看出，你是一位诚实君子。不必其他厂商作保了，现在我们就签约吧。"

虽然 是个好机会，但李嘉诚感动之余还是说："先生，蒙你如此信任，我不胜荣幸。但我还是不能和你签约，因为我资金真的有限。"外商听了，极佩服他的为人，不但与之签约，还预付了货款。

这笔生意使李嘉诚赚了一笔可观的钱，为以后的发展奠定了基础。由此，李嘉诚也悟出了"坦诚第一，以诚待人"的原则，并获得了巨大成功。

做企业要有信誉，做人也要讲诚信，这是做人的根本。对于优秀的企业家来说，他们深深懂得诚信的含义，他们认为，诚信往往能够

给自己带来无穷的财富。

日本山一证券公司的老板小池田子说过："做生意成大事者第一要诀就是诚实守信，诚实守信像是树木的根，如果没有根，树木就别想有生命了。"

在许多人心里，认为"老实人吃亏"，"老实就是无用的代名词"，这种偏见是非常有害的。当年大庆油田奉行的企业精神就有"三老四严"之说。"三老"就是"做老实人，说老实话，办老实事"。无数事实证明，诚实守信的人并不吃亏。

事实证明，播种诚实，可以收获信誉；播种欺骗，只能收获失败。

不要丢掉自己的同情心

每个人小时候可能都有类似的经历：虽然力所不及，但同情心很强，一直想做个好人，再寒酸也要在乞丐的饭钵中放几毛零钱，再奢侈坐人力车时也不还价……随着年龄的增长，力所能及的事情仿佛多了些，却连以上这些简单的事情也做不到了。

每每羞愧难当时，便给自己找一个又一个的，诸如“如今骗子太多了傻子才上当”之类的冠冕堂皇的理由。

笔者曾看到过这样一幕：一位年迈的妇人捧着个瘪口掉瓷的旧碗坐在人行道上，双目无神的望着远方，眼前行色匆匆的人们仿佛只是被风吹落的树叶，无声无息的飘过。然而，就在离她不远处，正有一位老妪，佝偻着腰，一只手费力的拄着拐杖，另一只手哆嗦着从口袋里摸出一个布袋，解开袋口的绳子，摸出一元钱，颤颤巍巍走向那个和她一样已是风烛残年的老妇人……

我被眼前的这一幕深深的感动了！

人来人往中，只有这位老妪伸出了那只被期待的手！一位老人怜悯另一位老人。我在想，也许有那么一天，当我的脸上也被岁月刻下深深的痕迹时，我也会伸手的罢！我突然间明白，老妪怜悯的是她自己！又想起小时候一直想做个好人的愿望。难道人只有少不更事和风烛残年时才会有同情心吗？

人之初，性本善。而何为善？

我想每个人都曾遇见过类似的这种场景，很多人也曾一毛、两毛或一块、两块表示过点点同情，但是久了、多了，终究视而不见了。只是嘟囔世态炎凉，痛斥社会无保障，却没意识到自己曾经怜悯的心正悄悄关闭。

年幼时我们富有同情心；步入社会后太多的丑恶现象让人在心里筑起厚厚的墙；而当我们老了，超然物外了，于是又人性善。

这是一个可怕的规律，包括我们现在对待这些弱势群体的漠然。

同情心不是廉价的，同情值得同情的人，帮助值得帮助的人。同时，能善待自己的家人，善待自己身边的人，就是善良的人。

“老吾老以及人之老”是个很高的境界。所以，我建议大家，千万不要丢掉自己的同情心，否则你的德商就只能在一个很低的水平徘徊。

坚持正直的生活

坚持正直的生活就是要你不畏强势，维护正义，要敢说敢为，要能够坚持，要勇于承认错误。

正直意味着你要在工作中懂得服从和执行、敬业和忠诚。

正直意味着你有勇气坚持自己的信念。这一点包括有能力去坚持你认为是正确的东西，在需要的时候义无反顾，并能公开反对你确认是错误的东西。

假使你能保有着高贵与正直，即使在财富地位上没有大收获，内心也是快乐和满足的。坚持—清如水的生活，秉承诚实不欺的性格的人，无论在哪个阶层里，即使心术不正的人也会对你肃然起敬。人类之所以充满希望，其原因之一就在于人们似乎对正直具有一种近于本能的识别能力——而且不可抗拒地被它所吸引。

正直就是要你敢说敢为。

见到不平，不敢说不敢做不敢制止，如何能正直？假如你这也害怕，那也小心，惟恐自己受到不平待遇，惟恐得罪人遭打击报复，惟恐自己的利益丢失，所以，纵然路见不平，也绕而行之。这样谨小慎微，也许能够偏安一时，但你最终也会成为牺牲者。

正直就是要你能够坚持。

现今社会上有些不正常的现象，一些原本不守规则的事情，尽管大家都心存不满，却不愿意出来制止。结果，不受规则者反而大行其道，久而久之，大家便也见怪不怪，不规则反倒成了规则。而一旦有人站出来对这种不受规则的行为加以制止时，反而成了败坏规则的人，被痛骂，被驱赶。而其他人居然像看客一般，灵魂冷漠，实在是令人心寒。

正直就是要你勇于承认错误。

正直不是不犯错误，敢做敢为也不见得事事都做得对，但正直者一旦认识到自己的错误，会勇于承认，勇于改正。有的人怕犯错误而

不为，有的人明知是错也不承认，怕认了错便毁了自己的形象，便失去了自己的地位，这也不是正直之举。

正直是维护社会稳定、维护公众秩序的重要力量。

当所有的人都不愿意正直、不再敢于正直的时候，这个社会必然会是邪恶者大行其道，不守规则者耀武扬威。但这样一个社会肯定不能长久，早晚有一天，当所有的怨气、不满汇聚成强大的怒火爆发的时候，也就是一个旧的不公正秩序被焚烧、新秩序在烈焰中建立的时候。

正义需要正直的人来维护，社会需要越来越多正直的人，能够站出来，能够对不平发出怒吼，这就是正直。

正直者有时候也会被打倒，但纵然被打倒一万次，脊梁也一定是直的。

人要正直，因为在其中有雄辩和德行的秘诀，有道德的影响力。

做一个圣人，那是特殊情形；做一个正直的人，那却是你成功的正轨。

宽容待人

宽容是一种豁达的风范，一个器量狭窄、无法宽容别人的人是不受欢迎的。

中国自古就提倡“君子有容，其德乃大”，“不责人小过，不发人阴私，不念人旧恶。三者皆可养德，亦可以远害”……

宽容待人，就是在心理上接纳别人，学会接受别人的短处、缺点和错误，这是理解和尊重别人的原则。宽容是人和人之间必不可少的润滑剂。

宽容和诚实、勤奋、乐观等价值指标一样，是衡量一个人气质涵养、道德水准的尺度。宽容别人是对对方的一种尊重、一种接受、一种爱心，有时候宽容更是一种力量。

有一位业务员，外出时丢失了手提包，里面除了一些钱物，还有公司的公章。当他既内疚又担心地站在总经理面前，讲完所发生的事情后，总经理笑着说：“下次注意就行了，正好你用的手提袋太破了，我再送你一只吧。你以前的工作一直非常出色，公司早就想对你有所表示，但一直没有机会，现在机会终于来了。”

那位总经理没有暴跳如雷，却用宽容的态度处理了这件事，使业务员心怀感激。后来这位业务员销售业绩越来越好，成为公司举足轻重的人物。但任凭其他公司用多么优厚的待遇聘请他，这位原来的业务员都不为所动。

这就是宽容的力量。

宽容本身也是一种沟通，也是一种美德。

别人犯了一点错误，你就当众指责；别人有某种难言的隐私，你却偏偏当众揭发令他难堪；别人和你有一点嫌隙，你就时时记着去报复，这些都不是正确的待人之道。即使在生活中，你受到了不公正待遇或自己身边的人做错了什么，千万不要生气愤怒，而应学会宽容。

生气愤怒是人类最坏的毛病之一，它是用别人的过错惩罚自己，是一种徒劳的、于已于人无益，是无能的表现。

曾经看到清朝初年李绂做过一篇《无怒轩记》，他说：“吾年逾四十，无涵养性情之学，无变化气质之功。因怒得过，旋悔旋犯，惧终于忿戾而已，因以‘无怒’名轩。”

宽容并不等于懦弱，我们是在用爱心净化世界，而不是含着眼泪退避三舍。

宽容不是天平一端的砝码，不停地忙碌，以维持着不断的平衡，而是人世间永恒的爱与包容。

投之以木桃，报之以琼瑶，把宽容插在水瓶中，她便绽出新绿；把宽容播种在泥土中，她便长出春芽。追求成功的你，学会宽容吧，宽容会让你的德商水平日益提高，互相宽容的世界一定和平美丽的。

有颗感恩的心

基督教感恩节的最初宗旨是感谢神的，由此延伸到尘世间的感恩。如果这里讨论中国是否应该设立这样的节日也许有“崇洋”之嫌，但是，可以肯定，我们每个人都应该学会感恩，每个人都应该有颗感恩的心。

作为自然的人和社会的人，我们受到的恩惠实在是太多了。

父母给我们以生命，历尽艰辛养育我们，给我们以呵护和温暖，使我们得以成长，当然应该感谢；历史先人创造了灿烂的民族文化，成为我们思想和精神发展的沃土，应该感谢；革命前辈浴血奋战，创建了我们的共和国，应该感谢；照耀着璀璨的灯光，享受着清凉的空调，那些在黑暗的、令人呼吸不畅的矿井里劳动的煤矿工人和高温车间里的电厂工人应该感谢…… 这些应该感谢的人，列举下去，可以是无穷尽的。

涓滴之恩，涌泉相报。知恩图报是顺理成章的事。施恩者所以不望报，在于他们自认只是履行应尽的责任，应尽的义务，应做的奉献。受到恩惠的人所以要感恩，是为了懂得亲人、社会、国家为我们做了多少。

有了感恩的心，即使你遭受挫折，受到某些不公正的待遇，碰到一些无法逾越的障碍，也不会怨恨失望，更不会自暴自弃。

很多人以为，“感恩”就是“感谢恩人”，就是感谢于己有大恩大德的人。事实上，感恩是一种生活态度，一种能否善于从生活中发现真善美的习惯。

感恩是积极向上的思考和谦卑的态度，它是自发性的行为。当一个人懂得感恩时，便会将感恩化做一种充满善意和爱意的行为，实践于生活中。一颗感恩的心，就是一粒和谐的种子，因为感恩不是简单的报恩，它是一种责任、自立、自尊和追求，是一种成就阳光人生的精神境界。其实，有时候感恩只是一个不经意的手势，几秒钟的等

待，几厘米的宽度；有时候感恩只有两个字的分量。当我们学会感恩，就会对社会多一份信任，少一份猜疑；多一些宽容和理解，少一份指责与推诿；多一些和谐和温暖，少一些争吵与冷漠……当人人都怀有感恩之心、感激之情，社会就会更加温馨与和谐。

感恩，不是压力，不是桎梏，更不是债务负担，而是催人向上的动力。

我们从父母和师长那里学会感恩，我们还要教给我们的孩子学会感恩。在感恩的心情中，我们定将成为更健康、更完整、更完美的人。

一颗感恩的心需要用生活来不断滋养。感恩生活带来的挫折与磨难，感恩生活让挫折磨炼我们的意志，让苦难锤炼我们的品质，使我们更深刻地理解生活，让我们学会了勇于面对生活的种种考验。当我们用放大镜看待生活为我们带来的快乐和喜悦，而用细微的视觉观察生活中的挫折和磨难时，感恩的心就会常驻我们身边。

心中常存责任感

社会中的每个人无论是对工作、家庭、亲人还是对朋友，都具有一定的责任。正因为存在这样或者那样的责任，你才会对自己的行为有所约束。

一个人责任感的强弱，决定了他做事是尽心尽责还是浑浑噩噩，这种态度又在某种程度上决定了他做事结果的好坏。

对于渴望成功的人，个人的学识、能力、才华固然很重要，但如果缺乏责任感，这些素养就会被轻易抹去，成功也就无所傍依。没有责任感的人是自私的，他们虽然也有欢乐，但那只是轻浅的、短暂的。

责任感的培养并非易事，强烈的责任感是在做事的过程中形成的。我们每个人所承担的工作不同，能力和作用不同，但无论什么事情，系于责任就绝无小事。

一颗道钉足以倾覆一列火车，一根烟头足以毁掉一片森林，很多时候，我们会因为事小而不为，这其实是对工作、对自己的不负责。

同样，逃避和推卸责任更是愚蠢的做法。

美国前总统杜鲁门的桌子上摆着一个牌子，上面写着：Buck stops here（责任到此，不能再拖）。在工作和生活中，如果对待每一件事都能“Buck stops here”，出现问题不推脱，你就一定会找到解决问题的最佳办法。懒散和敷衍一旦成为习惯，必然使你的工作变得糟糕。

生活中失去责任感，你会失信于人；工作中失去责任感，你做事就会漏洞百出。人对自己履行责任的过程，就是建构自我主体意识的过程；对别人履行责任的过程，就是相互取得认同的过程。没有责任、缺少认同的人，是不会被社会接纳的。

现实生活中，很多人都在极力地避免自己职场失败的结局。但是复杂微妙的职场，芸芸众生，想要轻易获得成功谈何容易。我无法告诉你成功的全部秘密，但是我可以肯定的是，任何一个想要在职场中

获得成功，在事业上取得非凡成就的人，都必须是一个心存责任感的人。

何谓志商

所谓“志商”（Will Intelligence Quotient），是指意志商数，是衡量一个人意志坚强还是脆弱的标志，它虽然不能决定一个人聪明与否，但却在一定程度上决定一个人做事的成败。

人生因理想而伟大。你要成功，首先要有成功的志向，要有雄心壮志，使想成功的强烈欲望渗入到你的潜意识里。《三国》里曹操曾经说过：“夫英雄者，胸有大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐大地之志也。”这告诉我们，要成为英雄(成功者），需要有两个条件，即大志和良谋，而大志处于首要地位，大志是大成的决定因素。

美国哈佛大学曾对300名毕业生进行过一项跟踪调查，其中仅15人有明确的志向和目标。但20年后，这15个人的财产超过了那285个人财产的总和。

心中没有志向的人，容易把这个世界也看成是一个灰暗的世界，从而误入失败悲观的歧途。可是，如果你有了志向，有了人生的大目标，那么就有了一个强有力的精神支柱，就不怕漫漫长夜，不怕世界的风云变幻。

志向本身是一文不值的，但当你将饱含志向的信念坚持并持续实施后，它将会为你带来巨大的、不可估量的成果。所以你一定要相信并坚持自己的志向，让成功之泉汩汩流淌。

你可以从以下几个方面着手，判断自己志商的高低?

（1）做事情是否有方向性

你在做事时是不是毛手毛脚，奔东奔西，不见成效，不去考虑事情的结果？如果是这样，说明了你做事情的方向性差。你应该制定自己发展的切实可行的计划，分段实现。目标要从小逐步变大，对自己的要求也要逐步地提高，逐步养成制订计划和目标的好习惯。

（2）面对困难是否意志坚决

你在遇到困难的时候是不是畏首畏尾、不战自败？是不是知难而退？如果是说明你意志脆弱。你想有坚韧的毅力和顽强的精神，要从大处着眼，从小事做起，不要一碰到困难便止步不前，而要克服一切困难，努力前进。

（3）做事是否干脆

你是不是胆小怕事，犹豫不决，或者容易冒失轻率地做出决定？如果是，说明你行为软弱、意志薄弱，缺乏果断性。你要逐步养成全面看待问题，锻炼自己，让自己有敏捷的思维，处理事情干脆、利落，不要拖泥带水。

（4）做事时自制力如何

你善于控制自己的情感吗？你容易冲动吗？你经常不遵守纪律吗？如果是，说明你缺乏自我约束力，自制性差。你要学会控制自己的情感，不要遇到困难就惊慌失措，不要一受到外来诱惑就任人摆布。要逐步学会控制自己的情绪，学会自我约束。

（5）自信力如何

你做事情总是先看别人怎么做？对别人盲目服从吗？如果是，说明你缺乏自信，是缺乏独立性的表现。其实，不善于用道德规范来判断事物的是非，平时固执倔强，也不是好的意志品质。你要学会用正确的道德规范来评价事物，养成独立思考，坚持正确原则，与不良习惯做斗争的习惯。

你可以对照上面的内容，天天反省自己，相信你会逐步提高自己的志商。

理想是现实之母

每一个成就了伟大事业的人，都是一个梦想家。他们所完成的工作，是与他们的想像力、能力、毅力，与他们对理想的执著程度和他们所付出的努力密切相关的。

你的梦想并非建造空中楼阁。然而，每一座现实的城堡，每一个温馨的家，每一幢建筑物，在一开始都是空中楼阁。

合理的梦想是具有创造性的，它使得你的愿望成为现实，使得你的渴望、你的希望成为现实。正像设计一幢建筑物，如果没有具体的建筑计划，是根本不可能建成的。在砖瓦运来之前，建筑师必须在头脑中描绘详尽的蓝图，必须先在构想中把它创造出来。同样，你要想完成某一伟业，在它成为现实之前，也必须在头脑中把它所需要的条件全部创造出来。

生活中出现的任何事物，你总是先在精神中把它创造出来。想像就是对可能性生活的设计。

但是，如果你不通过执著执的追求、不懈的努力使它变成现实，它就只能停留在这种设计上。这就像一个建筑师的设计，如果不通过建筑工人的努力使它成为现实，它就仅仅是一张设计图纸而已。

当梦想还没有化为现实，不要因为希望渺茫而放弃了理想。要为了理想不屈不挠，要让理想保持永恒的活力，要保持一种良好的精神状态；要读一些激发你奋进的书籍，或和那些成就了一番事业的人保持密切联系，尽量学习他们的成功经验。

在你的头脑中，尽可能使理想具体化、形象化，遵循思想与现实相符合的原则来塑造事物，这样，理想才有可能变成现实。

在晚上休息之前，留一点时间给你自己思考。静静地坐下来，任凭思想的野马驰骋。不要为你的想像力担心，不要为你的幻想而担心，因为“没有想像力，人类就会灭绝”。想像力是以现实为基础的。造物主赐给你这份神圣的礼物，是为了让你感觉到那些为你而准备的

伟大事业；是为了把你从各种牵累、各种严酷的环境中解脱出来，进入到一种理想的境界；是为了把你从平凡中提升出来，而进入到不平凡的生活；是为了向你说明这些理想能够在你的生活中成为现实。

这些来自天堂的曙光，是为了使我们不至因为失败和挫折而丧失勇气。不管你周围的环境是怎样的恶劣，你可以在想像中把自己提升到一种理想状态。但是，理想并不是荒诞无稽的幻想，而是现实的、合理的愿望以及来自心灵的神圣渴望，它会使你的生活变得高尚。

这里所指的具有神圣性的愿望，不是那些你所缺乏而又必需的东西，也不是那些吃了以后就会使你死亡或化为灰烬的果子；而是来自心灵的合理愿望，是有望变成现实的理想，是对自我实现的渴望，是最大限度改善现实的梦想。

成功的道路是由目标铺成的

强烈的成功欲望能极大地激发一个人的能量与热情，但美好的愿望和辛勤的工作，还不足以使一个人成功。人的能量与热情如果得不到正确的引导，就会因行动的盲目而浪费。因此，成功的首要秘诀，就是要有明确的奋斗目标。

事实上，漫无目标，或目标过多，都会阻碍你成功的脚步；如果要实现自己的心中所想，但是没有明确的目标，最终很可能是一事无成。

在我们的周围，可以看到不少人终生都像梦游者一样，漫无目标地游荡。他们每天都按熟悉的“老一套”生活，从来不问自己：“我这一生到底要干什么？我的理想是什么？我有哪些目标？”他们对自己的所作所为不甚了了，整日浑浑噩噩度日，因为他们缺少前进的方向。

看到过这么一个人物，名叫戈达德。他在一张名为《一生的“志愿表”》上规划道：“到尼罗河探险，登喜马拉雅山；驾驭大象、骆驼；探险马可?波罗和亚历山大一世走过的路；主演一部《人猿泰山》那样的电影；驾驶飞机；读完莎士比亚、柏拉图及亚里士多德的著作；谱一部乐曲；写一本书；游览全世界每一个国家……”填这张志愿表时，他才15岁。

他把上述每一项志愿都编上号，总计127个目标。

许多人一定会认为这纯粹是少年的游戏，当不得真。

然而，令我们惊叹不已的是，戈达德长大后，一直都是围绕着这127个目标奋斗，到他59岁时，竟然已经实现了其中的106个目标!

为此，戈达德克服了许多艰难险阻，曾经有19次死里逃生。他为此总结说：“这些事情证明了一件事情——虽然有些事情看起来不可思议，似乎无法达成，但是只要你用心去做了，就有可能成功。我就是最好的例子。”

当然，讲这个故事并不意味着提倡每个人都像戈达德那样制订几十个，甚至上百个目标，但我们却可以从他的经历中，悟出这样一个道理，那就是成功之路是由目标铺就的。

有无明确的目标，人的精神状态完全不一样。明确的奋斗目标催人奋进，促使你千方百计去达到预定的目标；反之，目标不明确，我们就会感到无所追求，无所事事，结果很可能是一事无成，碌碌无为地度过一生。一个人若看不到自己的目标，就像一个射手看不到靶子，不知从何下手；就像沙漠中的骆驼，缺乏前进的动力。正如一句西方谚语所说的："如果你不知道你要到哪儿去，那通常你哪儿也去不了。"

美国前总统罗斯福的夫人在年轻时从本宁顿学院毕业后，想在电讯业找一份工作，她的父亲就介绍她去拜访当时美国无线电公司的董事长萨尔洛夫将军。

萨尔洛夫将军非常热情地接待了她，随后问道："你想在这里干哪份工作呢？"

"随便，"她答道。

"我们这里没有叫'随便'的工作"，将军非常严肃地说道："如果你只想随便地应付自己的事业，那么你的一生将会一事无成。"

萨尔洛夫将军说的对！没有前进的方向和奋斗的目标，你的人生就会活得混混沌沌，而准确地把握好自己的追求和目标，则是你迈向成功的第一步！

目标犹如盲人的导盲犬

作为一个人生刚刚起步的打拼者，在自己也摸不清事情之前，千万不要闭着眼睛瞎闯。如果你已经确定计划，自信不会有差池时，就不妨立刻着手进行，不必存丝毫犹豫。

工作中你可能会看到身旁的同事业绩蒸蒸日上，仿佛看到一堆猛火，转瞬间已烧得熊熊炽热。这是因为他们已经克服了懒惰，有一个固定的目标和一个确定的计划，遵照着计划进行的结果。你同事的成功，并不是“盲目的一股热情”所能促成，而是“及于达到目标”的意念所促成。

许多做大事业的人，常常在你替他提心吊胆时，他却安然昂首前进，并达到成功。因为对于他自己所跨的每一步，他都有预定的计划。

因此，要想在你的工作领域取得成功，在开始就规划好自己的工作目标是必不可少的。

新闻报导几乎人人必看，现在，请想象一个情况：当你打开电视时，赫然发现坐在中央电视台新闻主播台上的是一位金发外国人，而且还用标准的汉语播新闻，此时你能接受吗?

在美国，宗毓华是响当当的主播，她受人注目的原因除了华裔身分外，最重要的还是她主播时的超强功力。

自认有着完美主义性格的宗毓华，是个一旦投入工作，就会全心投入的人，她总是想办法将每件事做到最好，却又觉得自己永远有需要改进的地方。

1971年，美国三大电视网开始雇用少数族裔人士为职员，于是，宗毓华抓住了机会向CBS申请工作。在面试通过后，她成功地进入CBS，是首批进入美国电视网的四位少数族裔人士之一。

刚进入CBS的宗毓华，常会因为遗漏了某些新闻而烦恼不已，追究起原因，她才发现：原来，新闻工作并不是采访完就回家睡觉这么

简单，而是要持续地追踪与调查，才能有更大的收获。

有了这样的观念后，宗毓华变得更敏锐了，她随时留意新消息，并采访了许多大新闻，不论是美国总统尼克松的“水门事件”，或者洛克菲勒被提名为副总统候选人的过程等，不但比别人报导得更深入、更精彩，也让她的所属电台收益迅增。

得过3次新闻报导艾美奖，并且成为全美票选最高的新闻主播，宗毓华照理说应该满足了吧!

不，即使在10年前，她的年薪就高达200万美元，她仍然对自己充满着期待。

这份期待不是金钱的多寡，而在于她专业的新闻工作上。

“我不断地告诫自己，做一件事只要锁定目标，全力以赴，成功的机会就很大。”宗毓华如此认为。

这样认真投入的态度是否让你也很感动呢?认真的精神不但能让一个人踏上成功之路，有时甚至会影响别人的眼光和信任。

海尔的张瑞敏说：“一个人对自己目标态度的认真与否，决定了他的一生。”许多做事不认真的年轻人，由于虎头蛇尾惯了，根本都还未发掘自己的潜力，就认为自己天生资质不如人，于是得过且过，失去了与成功会面的机会。

制定目标的大小

目标的大小取决于开始制定目标时所处的地位。

对于一个百万富翁来说，再赚十万美元，也许根本不算是大事，也不是一个大目标，更谈不上是一个梦想。但是，对一位微不足道、以卖茶蛋为生的售货摊贩来说，那就是个了不起的愿望了。

究竟目标多大才算大?

当你将目标告诉最好的朋友时，如果他们不会嘲笑你，那就表示目标不够大；同时，不仅仅是对好朋友，别人也是这样。比如一些比较“小心谨慎”的企业高层管理者，他们可以充当测试你梦想的可靠工具。当你向他解释你的梦想时，他们如果无动于衷或赞成你的目标，则说明你的梦想定得不够高，并且暗示你的梦想缺乏足够的想像力，不够宏伟，不会使你保持长久的高昂斗志。另一方面，如果你的朋友们一边拍打你的后背连连摇头一边大笑；或者你的合伙人看上去态度生硬；或者你的岳母对你妻子耳语：“亲爱的，我早就说过会出现这种局面。”只有在上述这些情况下，你的梦想才算得上伟大。

人生是一个旅程，而非目的地。旅程的快乐和到达目的地的快乐一样，其中的关键是，透过实现的伟大的目标，按照希望和理想的方向努力前进。所以，梦想指的是伟大和令人鼓舞的目标。

梦想应当有多大?

应该像米开朗基罗祷告中所说的那样：“上帝允许我的成就永远比原来希望的更大。”

伟大的梦想通常促使我们发挥自身最佳能力，激励我们努力工作，瞄准目标，全力以赴。

你的目标应当有多大?

我可以用下面的故事来回答这个问题。

罗马纳?巴纽埃洛斯是一位年轻的墨西哥姑娘，十六岁就结婚了。在两年当中她生了两个儿子，丈夫不久后离家出走，罗马纳只好独自

支撑家庭。但是，她决心谋求一种令她自己及两个儿子感到体面和自豪的生活。

她带着一块普通披巾包起全部财产，跨过里奥兰德河，在得克萨斯州的埃尔帕索安顿下来，并在一家洗衣店工作，一天仅赚一美元，但她从没忘记自己的梦想，即要在贫困的阴影中创建一种受人尊敬的生活。于是，口袋里只有七美元的她，带着两个儿子乘公共汽车来到洛杉矶寻求更好的发展。

她开始做洗碗的工作，后来找到什么活就做什么。拼命攒钱直到存了四百美元后，便和她的姨母共同买下一家拥有一台烙饼机及烙小玉米饼的店。

她与姨母共同制作的玉米饼非常成功，后来还开了几家分店。直到最后，姨母感觉到工作太辛苦了，她便买下了姨母的股份。

不久，她经营的小玉米饼店铺成为全国最大的墨西哥食品批发商，拥有员工三百多人。

当她和两个儿子经济上有了保障之后，这位勇敢的年轻妇女便将精力转移到提高她美籍墨西哥同胞的地位上。

“我们需要自己的银行”，她想。后来她便和许多朋友在东洛杉矶创建了“泛美国民银行”。这家银行主要是为美籍墨西哥人所居住的社区服务。

很多人反对她，说她是痴人做梦。可是，她坚持了下来。结果她真的梦想成真了。

如今，这家银行取得伟大成功的故事在东洛杉矶已经传为佳话。她的签名出现在无数的美国货币上，她由此也成为美国第34任财政部长。

你能想像得到这一切吗？

一名默默无闻的墨西哥移民，却胸怀大志，后来竟成为世界上最大经济实体的财政部长。

罗马纳的经历足以说明梦想和目标越大越好，即使它是梦境般的理想也没关系，因为空想是达成愿望前的一个出发点。但是理想本身如果不去实行，只能以空想结束，无法成为引导你成功的原动力。因此，还是需要有目标，且目标越具体越好，同时越明确越好。

所以，为了使它更明确，目标必须要具体。

就业时“只是想进入银行机关”，这种茫然的目标不如改为；“我很想到某家银行就职”，这种愿望比较有效。要是能说“很想担任某种职位，怎样工作下去”来增加印象就更好。

如果你想当医生、科学家，其路程虽然还很遥远，但若能果断地说：“我一定要成为一名医生”或“我一定要当一名科学家”。有这样坚定的态度，就算原先很容易消失的事也能变成具体可燃烧的一种欲望涌现出来。

人一定要有崇高的目标，并为实现目标谨慎建设，尽力执行。

设定目标的原则

志商对你的人生非常重要，那么，你应该如何来提升你的志商呢?

笔者认为要提高志商必须先懂得根据每个人的不同特点设定合理的目标。

这里总结了四项设定目标的基本原则：

?明确

?可能

?具有挑战性

?要有时限

（1）设定目标的第一原则就是明确

人生就是一个追求的过程，所以首先要清楚地知道你到底追求什么。

曾经有学生问我："老师，我一直希望自己能找到一个好女朋友，可就是一直找不到；你能不能帮帮我？"

我说："好啊！那你首先告诉我，你想找一个什么样的女朋友，或者在你心中什么样的女孩子才算好呢？"

他回答说："不知道，我也不知道到底怎样才算好。"

我说："那你总得有个标准啊，比如长相啦、工作啦、家庭啦！"

他说："没有！"

试想他连他心中好女朋友的标准都不清楚，怎么能找到一个好女朋友?

很多的人每天在拼命努力地赚钱，可是每天都过得非常的不开心，非常的难受。为什么？因为很多人都不知道自己那么努力地赚钱是为了什么。因此，在这里我送给所有读者一句话：要快快乐乐地去成功，而不是等到成功之后才快乐!

所以今天你如果要设定目标，首先要制订一个明确的目标；假如你要成功，那么在你心里，要对成功有一个明确的界定，比如赚到多少钱，有一个幸福的家庭，或者是在你事业的领域获得多大的成就，得到别人的认同?

(2)设定的目标要合理

设定了明确的目标后，这个目标所需要具备的第二项原则就是合理。

何为合理？即合理的想法。那么，不合理的想法呢？就叫妄想。

比如赚钱：假如今年你还是个月薪几千块普通员工，而你设定一个目标，明年要赚够一千万。这有可能吗？一个从来没跑过步的人，今年跟刘翔去争北京奥运会冠军，那不就是妄想吗?

所以，合理的目标即是结合自身的能力为自己设定一个合乎情理目标。比如说你要做一家企业的销售经理，你就要了解这家企业所销售的产品、运作方式及销售的技巧，还要有能力带领一个团队去创造价值，等等。

因此，设定目标的第二个原则就是要合理，要量其能而行!

(3)设定目标要具有挑战性

前面说到设定目标要合理，是否表示设定的目标一定要是百分之百在你的掌控之中，不需要任何的挑战呢？当然不是，第三个原则就是：设定目标一定是要具有挑战性。

假如你是一个销售员，你的销售提成已经是5000元/月，现在你设定下个月要达到5001元/月的目标，这是合理又明确的，可是却没有挑战性，这样你将永远不会成长，或者说很慢很慢很慢地成长。

你要在人生成长的过程中多给自己一些挑战，设定的目标一定要超过自己的能力，这样便可以激发自己的潜能；完成之后你会发现原来你是可以的，原来我行；这样便会对自己更有信心。

（4）设定目标要有期限

很多成功人士在明确自己的目标之后，会立刻给它一个期限，然后在那这个期限之前，无论如何都要去达到它。他们达成这个目标，需要了解期间会遇到什么障碍，然后，想出一些解决的办法，通过这样的方法来帮助自己实现梦想。

因此，很多成功人士在做任何事情之前，都会先问问自己："到底要在什么时候完成它?"这个方法非常管用，很多伟大的企业家都有这样为目标制定期限的习惯。你不妨也试试看，现在就列出所有想要完成的事情，然后把它们统统加上一个期限。

请一定要记住这句话：没有不合理的目标，只有不合理的期限，只要我们的期限是合理的，我们按照计划就一定可以实现它。

因为我们每个人都会为最后期限作出努力。比如，如果我们知道飞机即将在某个时间离去，我们会努力在最后期限到达机场。

很多优秀的企业家都会提醒我们，千万不要做事情没有期限；不要跟别人讨论事情没有期限，一聊就是一天；不要交代别人一件事情之后，只告诉他尽快做，我们要告诉他在什么时候要交给你，这样做事才有效率。

走完一步，再一步，成功就离你不远了

任何事情都有起始，确立并实现目标贵在从第一步开始。

即使像上面讲的戈达德这样目标很多的人，也要“从一开始”，然后一个目标一个目标地去实现。“万事开头难”，“从一开始”就确立目标，决心才会大，方向才会明。

如果问：“你的人生有何明确的目标？你计划如何达成目标？”大多数的情况下，问100个人同样的问题，其中有98个人会这样回答：“我要让自己过得好，努力追求成功。”

这个答案乍一听，似乎言之有理，但是仔细一想，你就会发现其实它过于笼统且模糊。真正成功的人的回答一定不会这么含糊其辞，他们都有明确的目标和“从一开始”的执行计划。

国内一位著名的金牌销售员，年轻时一无所有。为买一辆高级赛车，他将自己的照片贴在一张高级赛车画片的旁边，每天看几次，鼓励自己每天多打几个推销电话。他的目标就是“从多打几次电话”开始的，后来他不仅买到了高级赛车，而且成就了自己的事业。

从这里可以看出，如果你有一个明确的追求目标，并朝目标坚持不懈地一步一步努力，最终将会实现自己的理想。

1903年，伯森汉姆徒手攀登登上纽约的帝国大厦，在创造了吉尼斯纪录的同时，也赢得“蜘蛛人”的称号。美国恐高症康复联席会得知这一消息，致电“蜘蛛人”汉姆，打算聘请他做康复协会的心理顾问。因为在美国有八万多人患有恐高症，他们被这种疾病困扰着，有的甚至不敢站在一把椅子上换灯泡。

伯森汉姆接到聘书，打电话给联席会主席诺曼斯，让他查一查第1042号会员。这位会员很快被查了出来，他的名字叫伯森汉姆。原来他们要聘作顾问的这位“蜘蛛人”，本身就是一位恐高症患者。

诺曼斯对此大为惊讶！一个站在一楼阳台上都心跳加快的人，竟然能徒手攀上400多米高的大楼，这确实是个令人费解的谜，于是他决

定亲自去拜访一下伯森汉姆。

诺曼斯来到费城郊外的伯森住所。这儿正在举行一个庆祝会，十几名记者正围着一位老太太拍照采访。原来伯森汉姆94岁的曾祖母听说汉姆创造了吉尼斯纪录，特意从一百公里外的葛拉斯堡罗徒步赶来，她想以这一行动，为汉姆的纪录添彩。谁知这一想法，无意间竟创造了一个耄耋老人徒步百里的世界纪录。

《纽约时报》的一位记者问她，当你打算徒步而来的时候，你是否因年龄关系而动摇过？老太太精神矍铄地说："小伙子，打算一气跑一百公里也许需要勇气，但是走一步路是不需要勇气的，只要你走一步，接着再走一步，然后一步再一步，一百公里也就走完了。"

恐高症康复联席会主席诺曼斯站在一旁，一下明白了伯森汉姆登上帝国大厦的奥秘，原来他有向上攀登一步的勇气。

在这个世界上，实现目标创造奇迹的人，凭借的都不是最初的一点儿勇气，而是脚踏实地"从一开始"，走完一步，再一步，成功就离你不远了。

对目标不轻言放弃

每个人都会有想象，但想象最终总会被岁月无情地夺去，只留下苍白而又简单的色彩。在这个世俗而又讲求物质的社会中，人们总是认为想象与成功之间的距离遥不可及。其实，并非如此，成功与失败的分水岭就是能否把自己的目标坚持到底。

一个23岁的女孩子，除了有着丰富的想象力之外，与别人相比没有什么不同，平常的父母，平常的相貌，上的也是平常的大学。大学的宽松环境让她有了较多的时间去想象，她的脑海中常会出现童话中的情景：穿着白衣裙的美丽姑娘、蔚蓝的天空、绿绿的草地。当然，还有巫婆和魔鬼……他们之间有着许多离奇的故事，她常常动手把这些想法写下来，并且乐此不疲。

在大学里，她爱上了一个男孩，他的举止和言谈真的和童话里的王子一样，他是她心目中的“白马王子”，她很爱他。但是，他却受不了她的脑海中那荒唐的不切实际的想法。最后他弃她而去。

失恋的打击并没有阻止她的梦想和写作。25岁那年，她带着一些淡淡的忧伤和改变生活环境的想法，来到了她向往的具有浪漫色彩的葡萄牙。在那里，她很快就找到了一份英语教师的工作，业余时间继续写她的童话故事。

一位青年记者很快走进了她的生活，青年记者幽默、风趣而且才华横溢。她爱上了他，他们很快步入了婚姻的殿堂。但她的奇思异想还是让他苦不堪言，他开始和其他姑娘来往。不久，他们的婚姻走到了尽头，他留给了她一个女儿。

她经受了生命中最沉重的一击。然而不幸的是，离婚后不久，她又被学校解聘了。无法在葡萄牙立足的她只得回到了自己的故乡，靠领取社会救济金和亲友的资助生活。但她仍然没有停止她的写作，现在她的要求很低，只是把这些童话故事讲给女儿听。

有一次，她在英格兰乘地铁，她坐在冰冷的椅子上等晚点的地铁到来，一个人物造型突然涌上心头。回到家，她铺开稿纸，多年的生活阅历让她的灵感和创作热情一发不可收拾。

她的长篇童话《哈利?波特》问世了，并不看好这本书的出版商出版了这本书，没想到，书一上市就畅销全国，发行量达到了数百万册之巨，所有人都为此感到吃惊。这个女孩就是乔安娜?凯瑟琳?罗琳，她被评为“英国在职妇女收入榜”之首；被美国著名的《福布斯》杂志列入“100名全球最有权力的名人”，名列第25位。

所以，成功者与失败者之间最大的区别，通常并不在于智力。

许多天资聪颖者就因为放弃了，以至功亏一篑。成就辉煌的人绝对不会轻言放弃。有人说得好，成功者不过是爬起来比倒下去多一次而已。你只要相信并坚持你的梦想，对目标不轻言放弃，便没有办不到的事。

养成第一时间的习惯

人类有三大恶习，即任性、懒惰和嫉妒。然而，不干脆、拖延，是任性与懒惰本性的突出表现，是消极心态的代名词。也许有人会说，在合适的时候拖延一下是有好处的，例如在烦恼、疲倦、沮丧或者愤怒时，暂时地中断工作比勉强支撑的效果要好。但这种有效的“拖延”其实是一种积极的以退为进的方法，与逃避责任和放纵自己的拖延具有本质意义上的区别。

2004年4月5日，《商业周刊》登出的50家标准普尔表现最佳公司中，埃克森—美孚排名第23位，并在《财富》评出的全球500强企业中排名第二。在这家公司领导的办公室里几乎都悬挂着一个显眼的数字电子白板，白板上一直显示着一段话：“绝不拖延！如果我拖延下去，我将会怎么样？如果将工作拖到以后再去做，那么会发生什么？”

“绝不拖延”是这家公司员工的重要行为准则之一。公司负责人解释说：“绝不拖延，我们就可以轻松愉快地生活和娱乐。避免拖延的唯一方法就是随时开始行动，而随时开始行动，首先必须认识到自己工作的重要性。另外必须记住的是，没有什么人会为我们承担拖延的损失，拖延的后果只有我们自己承担。如此一来，我们就可能在一个庞大的公司里，创造出每一个员工都不拖延哪怕半秒钟时间的奇迹。”

事实上，每个人都或多或少地存在着一种不良习惯——拖延。

你可能常常因为拖延时间陷入不断的自我谴责之中，然而下一次又会不自觉地重犯拖延的毛病，这种司空见惯的现象频繁发生，以至于你把它当成人类的一种不可改变的本性了。

拖延时间，看似是人的一种本性，实质上是一种极其有害于工作和生活的恶习。偶尔拖延一下也许没有什么大不了，不会造成十分严重的后果，但可怕的是，每次拖延之后总是给自己寻找借口，并埋下了下一次继续拖延的祸根，以至于天长日久，让拖延成为自己身上一个无法医治的毒瘤，而最终与成功无缘。

《圣经》上有这样一段话："凡听了我这些话而实行的，就好像一个聪明人把自己的房屋建在盘石上：雨淋，水冲，风吹那座房屋，它并不坍塌，因为基础是建在盘石上。凡听了我这些话而不实行的，就好像一个愚昧的人把自己的房屋建在沙土上：雨淋，水冲，风吹那座房屋，它就坍塌了，而且坍塌得很惨。"

所以，有了想法和信心的时候却不行动和执行，那一切就都等于零。

当有了好的思路和创意，一定要第一时间彻底执行，不要让想法死在肚子里！更有甚者，在生活中，你常常会发现，其实你周围所谓的成功者及其成功模式早已在若干年前，在你的脑海里演练了好多遍，只是你没有第一时间彻底执行或坚持到底，最终他取得成功，而你只能抱愧终身。

你今天能想到的，最晚别人在后天也会想到，而市场竞争的实质就是时间和速度的竞争。通俗来讲"执行"就是干工作、做事情、闹革命，把想法实现。通过思维模式的改变引领行为模式的转变，有了好的行为，便会形成良好的习惯。

当然，在执行的过程中，会遇到种种困难，这将使努力追求成功的人群中约80%的人陷入痛苦，为什么追求成功会这么难呢？

看着身边的朋友一个个丢盔弃甲、狼狈不堪，禁不住开始仰天长啸，难道我就是这样的命运？为什么我这么努力都无法改变现状呢？在孤独的探索过程中，没有人帮助、没有人理解、更没有人加油喝彩，所以80%的追求者们饮恨而终，放弃了本来的追求与憧憬。而聪明的你应该知道，既然选择了远方，便只能风雨兼程。没有困难要上，有了困难解决困难还要上。

其实，使你痛苦的必使你强大，摧残你的必使你更加坚强。

制订目标与行动相比，制订目标倒是很容易的，难的是付诸行动。制订目标可以坐下来用脑子去想，实现目标却需要扎扎实实的行动，只有行动才能化目标为现实。目标已经制订好了，就不能有一丝

一毫的犹豫，而要坚决地投入行动。观望、徘徊或者畏缩都会使你延误时间，以致使计划化为泡影。

如果你对自己有信心，相信自己一定能成功，那么就养成干脆的习惯，不拖延，马上付诸行动吧！

相信自己就是最棒的

曾经在某处看过一句虚拟的上帝的话："孩子，如果你一生都贫穷，一生都在挣扎着度日，那么，结束一切吧！因为这不是我让你来人间的意图，我让你来人间，是为了成功，是为了享受的。"

人生活在世界上是来享受的，决不是来受苦的。

如果生活、工作就是苦难，那你活着是为什么呢?

正如达尔文所说："物竞天择，适者生存。"特别是在今天，人与人之间的竞争十分残酷，稍有懈怠，自己所做的一切努力便会被竞争的车轮碾个粉碎。在这种情况下，你更要相信自己是最棒的，在各个方面，在各个领域，绝不可不思进取。

有一位年轻人热衷于写作。一天，父亲指着一则招聘启事说："某报社招编辑，快去试试。"年轻人胆怯的说："有那么多大学生去应聘，我学历低，肯定是不行的。"后来，他的父亲一直赞美他的文章，说他是最棒的，高学历的人也一定比不上他。在父亲的再三催促和鼓励下，他背着已发表了的一千多篇"豆腐块"去应聘，居然被破格录用了！

年轻人能找到适合自己的工作，是多亏了他的父亲。是他父亲的鼓励，才使他认识到自己就是最优秀、最合适的人选，否则，他很可能到现在还失业在家呢。

可见，相信自己能够成功是获得成功最好的预言。

所以，有人说："一个人永远不会超过他追求的目标。同样，一个人也永远不会超过他对自己的评价。"

害怕失败的人永远都不可能体会到事业成功的乐趣。

无论何时，都要相信自己，相信自己永远是最棒的，相信自己一定可以成功，自信永远是成功不变的秘诀。

据说，即使是同一支军队，只要拿破仑亲率军队作战，战斗力便会增强一倍。因为，军队的战斗力在很大程度上基于士兵对于统帅敬

仰的信心。如果统帅抱着怀疑、犹豫的态度，全军便要混乱。拿破仑的自信与坚强，使他统率的每个士兵都增加了战斗力。

坚强的自信，便是你伟大事业成功的源泉。不论才干大小，天资高低，成功都取决于坚定的自信心。相信自己能够胜任工作，一定能够成功。反之，不相信能做成的事业，就决不会成功。

与金钱、势力、出身、亲友相比，自信是更有力量的东西，是人们从事任何事业的可靠资本。自信能排除各种障碍、克服种种困难，能使事业获得完满的成功。

有许多人这样想：人生中最好的东西，不是他们这一辈子所应享有的。他们认为，生活上的一切快乐，都是留给一些命运的宠儿来享受的。有了这种卑贱的心理后，当然就不会有出人头地的观念。

许多青年朋友本来可以做大事、立大业，但实际上却做着小事，过着平庸的生活，原因就在于他们自暴自弃，他们不怀有远大的希望，不具有坚定的自信。

提升你的意志力

罗素?康维尔博士说："古往今来，对于成功秘诀的谈论实在是太多了。但其实，成功并没有什么秘诀。成功的声音一直在芸芸众生的耳边萦绕，只是没有人理会她罢了。而她反复述说的就是一个词——意志力。任何一个人，只要听见了她的声音并且用心去体会，就会获得足够的能量去攀越生命的巅峰。"

有一天，一位走钢丝的杂技演员签了一份协议，要在指定的一个日子表演在两座二十几层的大厦间走钢丝。但是，签订协议不久他的腰疼病就发作了。于是他告诉医生必须在某一天前把他治好。否则的话，他不仅会失去应挣的钱，而且会被罚—大笔钱。

但是，他的病情并不见好转。临表演前的最后一天晚上，医生与他争辩。激烈地反对他第二天去走钢丝。第二天早晨，他的病情仍没有什么起色，医生禁止他下床。但他最终并没有听医生的意见。

他按时赶到现场。但在走钢丝的前—分钟他的腰都很疼。

他准备好长平衡竿，沿着钢丝索前进。虽然腰疼使他大汗淋漓，但结果，他的这次表演像以往的任何一次表演一样，很顺利。

医生问他是什么使他在犯腰痛病的情况下完成了走钢丝的表演。

他的答案非常简单，就是他的意志力。

一个人的意志力代表着他生活或做事的方式，意志引导着自己，也指挥着人身体的其他部分。

意志力，首先是指面对某一个决心要完成的工作时表现出来的精神力量。一个人拥有强大的意志力，意味着他通过意志力本身、通过自己的身体或通过其他的事物，能够利用巨大的内在能量来实现自己的目标。

这就是爱默生所说的，意志力是"鼓舞士气、振奋人心的冲劲"。

从这个意义上说，人的意志力可以比作充电电池，其放电能量的大小取决于它的容量和它的疏导系统。它可以积聚很多的能量，在恰

当的操作下可以释放出强劲的电流。在某个事件或者某种特殊的情况刺激下，一个人可能会表现出巨大的意志力，而由这种意志力又引发了超常的能量。因而，意志力可以被看作是一种积累起来的能力，一种在量上能够增加、在质上能够提高的能量。

在一些相互独立的、偶发性的事件中，意志力可能表现出了巨大的力量，但如果面对的是某些事件连续的全过程，或者是一生宏伟的目标，它又可能是力不从心的。换言之，一个人的决心如果常常是不坚定的，那么他就更无法在长期的、一系列连续的工作中保持坚强的意志力，也不可能有毅力去实现远期的工作目标。因而，训练个人意志力，提升个人意志力，对于一个人去赢得人生的成功，是至关重要的。